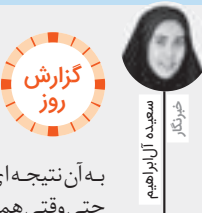


مسیر ناهموار استارتاپ‌ها

روایتی از چند استارتاپ مشهدی که باوجود چالش‌ها و نبود حمایت، هنوز هم سرپا مانده‌اند



گزارش
روز

سعدیه آل‌ابراهیم
مدیرکل

راه‌اندازی یک استارتاپ شبیه شروع سفری است که مقصدش مشخص نیست؛ سفری پر از توقف‌های ناخواسته، مسیرهای اجباری و لحظه‌هایی که فقط دلگرمی همراهان، راه‌را تحمل‌پذیری می‌کند، با این حال هنوز هم کسانی پیدا می‌شوند که با سرمایه‌ای محدود و البته رؤیایی بزرگ، پایه این مسیر پر از ریسک بگذارند. گزارش پیش‌رو، روایت چند استارتاپ مشهدی در حوزه‌های کاری مختلف است؛ از تولید قارچ گرفته تا ساخت برد اینترنت اشیا و دستگاه کلرسنج دیجیتال. شاید هنوز هیچ کدامشان به آن نتیجه‌ای که دلخواهشان است، نرسیده‌اند، اما نقطه مشترک همه آن‌ها، صبوری و تلاش برای ساختن مسیر است، حتی وقتی همه چیز دشوار به نظر می‌رسد.

آغاز استارتاپ و مسیری پیش‌بینی‌ناپذیر



از همان روز اول می‌دانستند که راه‌اندازی یک استارتاپ یعنی زدن به دل جاده‌ای که نمی‌دانی به جایی می‌رسی یا اینکه بن‌بست است، اما سیده فهیمه دلپاک و همسرش باپشتوانه و دلگرمی یکدیگر، این مسیر را آغاز کردند. اولین پروژه‌های استارتاپی‌شان به سال ۱۳۹۸ برمی‌گردد که البته نیمی از آن‌ها به بن‌بست خورد. این پروژه‌ها مشکلی برای اجرا نداشتند، بلکه نبود حمایت مالی، سد راه تولید انبوهشان شده است.

خانم دلپاک که حالا مدیر شرکت فرسام صنعت توس است می‌گوید: پروژه‌های استارتاپی تا زمانی که به تولید انبوه نرسند، درآمد آن چنانی ندارند و به همین دلیل، برخی اوقات نیروهایی که با ما کار می‌کردند، ترجیح می‌دادند به جایی بروند که از همان ابتدا درآمد داشته باشند و البته گاهی اوقات نیز در مسیر حرکتان سنگ‌اندازی می‌شد.

با این پیش‌فرض، دلپاک و همسرش می‌دانستند که باید به طور مستقل کار کنند و کارآفرین باشند. دلپاک توضیح می‌دهد: معمولاً به این شکل است که بعد از راه‌اندازی استارتاپ، در یک سال اول، هزینه محصولی را که ساخته ایم، به دست می‌آوریم. طی سال دوم، درآمد را صرف هزینه‌های جانبی نظیر شرکت در نمایشگاه‌های مختلف برای معرفی محصول می‌کنیم. بنابراین یک تا سه سال طول می‌کشد که این محصول به تولید انبوه برسد و بشود به درآمد آن امید بست.

دلپاک یک نمونه از سنگ‌اندازی‌هایی را که موجب شکست پروژه‌شان شد، خوب به خاطر دارد و در توضیح آن می‌گوید: سال ۱۳۹۸ اکتیت تشخیص کرونا را تولید کردیم که به روش خاصی، از طریق بزاق دهان و در عرض پانزده ثانیه، نتیجه ابتلا یا عدم ابتلا را مشخص می‌کرد، اما به دلیل مافیایی که در صنعت پزشکی وجود داشت، خیلی سنگ‌اندازی شد و عملاً این پروژه در حد ساخت یک دستگاه باقی ماند

دلپاک و همسرش همیشه به این فکر می‌کردند که باید نقشه «ب» هم در زندگی داشته باشند و آن قدر این موضوع ملکه ذهنشان می‌شود که حتی فرزندشان نیز از آن‌ها می‌آموزد و در کارهای روزمره کودکی خود، به دنبال نقشه «ب» می‌گردد. شاید همین موضوع هم موجب تحمل شکست‌ها و شروع دوباره آن‌ها می‌شود. او بیان می‌کند: من و همسرم، درباره زندگی کارآفرین‌های موفق کشورمان می‌خواندیم و متوجه می‌شدیم که همه آن‌ها در مسیر موفقیت، دچار شکست شده‌اند و همین به ما دلگرمی می‌داد.

دلپاک، نبود حمایت مالی را بزرگ‌ترین چالش استارتاپ‌های داند و می‌گوید: گاهی سرمایه‌گذاران به ازای تسهیلاتی که به ما می‌دهند، نیمی از سهام شرکت را طلب می‌کنند یا هزینه هنگفتی برای سود خود می‌خواهند که استارتاپ‌ها امکان پرداخت آن را ندارند.

نفت و گاز، یکی دیگر از نمونه‌های کاربرد این برد است. شغل دلپاک، پیش از این، تولید نرم‌افزار و طراحی سایت بوده که به دلیل همین کار، مقالات علمی زیادی مطالعه کرده است و در نهایت این مقالات، بینشی به او می‌دهند که می‌تواند ضعف‌های کاری‌اش را برطرف کند. او بیان می‌کند: شغل قبلی‌ام کار روتینی بود، اما اینکه اکنون می‌توانم چیزی را خلق کنم، خیلی برایم جذاب‌تر است.

او و همسرش همیشه به این فکر می‌کردند که باید نقشه «ب» هم در زندگی داشته باشند و آن قدر این موضوع ملکه ذهنشان می‌شود که حتی فرزندشان نیز از آن‌ها می‌آموزد و در کارهای روزمره کودکی خود، به دنبال نقشه «ب» می‌گردد. شاید همین موضوع هم موجب تحمل شکست‌ها و شروع دوباره آن‌ها می‌شود. او بیان می‌کند: من و همسرم، درباره زندگی کارآفرین‌های موفق کشورمان می‌خواندیم و متوجه می‌شدیم که همه آن‌ها در مسیر موفقیت، دچار شکست شده‌اند و همین به ما دلگرمی می‌داد.

دلپاک، نبود حمایت مالی را بزرگ‌ترین چالش استارتاپ‌های داند و می‌گوید: گاهی سرمایه‌گذاران به ازای تسهیلاتی که به ما می‌دهند، نیمی از سهام شرکت را طلب می‌کنند یا هزینه هنگفتی برای سود خود می‌خواهند که استارتاپ‌ها امکان پرداخت آن را ندارند.

کلرسنج دیجیتال برای افزایش کیفیت آب



سابقه چند سال کار به عنوان یک پیمانکار در شرکت آب و فاضلاب مشهد، موجب می‌شود که ایده ساخت یک محصول صنعتی در حوزه تجهیزات ابزار دقیق به ذهنش برسد. علی فضایی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کهپید افروز پرتوالموت، بیان می‌کند: در واقع بر روی محصولی کار کردیم که هم بازار خوبی داشت و هم با سلامت عمومی مردم در ارتباط بود.

«کلرسنج دیجیتال پرتابل» همان محصولی است که در بازارهای وارداتی موجود بود، اما در آن‌ها از شناساگری استفاده شده است که قیمت محصول را افزایش می‌دهد، فضایی این را می‌گوید و ادامه می‌دهد: همان قیمت زیاد موجب می‌شود کلرسنجی که سبب افزایش کیفیت آب است، در مناطق محروم یا حتی داخل شهرها کمتر انجام شود. ما در استارتاپ موفق شدیم دستگاه دیجیتال کلرسنج را برپایه شناساگر اوزان بسازیم تا برای همه دردسترس باشد و در نهایت کیفیت آب را بهتر کند.

شرکت دانش‌بنیان کهپید افروز پرتوالموت، موفق به ساخت دستگاه دیجیتال کلرسنج شده است که تا به حال با استفاده از شناساگر مورد استفاده در این دستگاه، در دنیا ساخته نشده ——— فضایی



● مقاومت بازار؛ چالش استارتاپ‌ها

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان یاد شده، مقاومت بازار در برابر دستگاه‌های جدید را یکی از چالش‌های استارتاپ‌ها می‌داند و می‌گوید: به طور نمونه ما فکر می‌کردیم زودتر بتوانیم به تولید بیشتر برسیم، اما اکنون از ما نمونه دستگاه را می‌خواهند تا آزمایش کنند، با این حال حمایت از استارتاپ‌ها نسبت به گذشته خیلی بهتر شده است. فضایی با بیان اینکه هسته اصلی پنج نفره شرکت ویست‌نیرو، سه سال وقت گذاشته‌اند تا این محصول را تولید کنند و امسال محصولشان وارد بازار فروش شده است، اضافه می‌کند: اگر بخواهم به کسانی که می‌خواهند استارتاپ‌ها را بیندازند توصیه‌ای کنم، می‌گویم به دنبال محصولاتی نو و کاربردی باشند تا بتوانند بازار را به دست بیاورند.

شروع یک استارتاپ با وام ازدواج



ریاست جمهوری شدیم.

به گفته وی، در حال حاضر این شرکت با چهار عضو هیئت مدیره و تعدادی نیرو به عنوان یک شرکت خلاق و فناوری، مشغول به کار است. او ادامه می‌دهد: اکنون پارک علم و فناوری، فضایی حدود ۳۵۰ متری را به عنوان اجاره در اختیارمان قرار داده است که در واقع فضایی برای تولید بستر کشت است. او با بیان اینکه قارچ‌های تولیدی‌شان در هایپرمارکت‌های سطح شهر عرضه می‌شود، درباره چالش‌هایی که با آن درگیر هستند، بیان می‌کند: خوشبختانه از این نظر که قارچ‌ها به صورت خشک نیز بازار دارد، خیلی کم دچار مشکل می‌شویم و چالش اصلی‌مان، گرانی مواد اولیه و هزینه سنگین نیروی انسانی است؛ به طور نمونه اول آبان قیمت مواد اولیه را گرفتیم و در کمتر از یک ماه، همان قیمت‌ها ۲۰ درصد افزایش یافت. با اینکه هنوز به خاطر دارد که اولین بار، موفق شده‌اند تمام محصولشان را یکجا به فروش برسانند، توضیح می‌دهد: اگرچه هنوز آن طور که باید و شاید جواب نگرفته‌ایم، در موقعیت خوبی قرار داریم؛ زیرا از روز اول نیز با هدف اشتغال‌زایی در حوزه تخصصی‌مان و داشتن نوآوری شروع به کار کردیم.

داستان ایجاد شرکت استارتاپی «کیمیافاق رویش سبز» به هدف دودانشجوی دانشکده کشاورزی مشهد برمی‌گردد که تصمیم می‌گیرند در حوزه رشته تحصیلی خودشان، کاری راه بیندازند.

سید صادق محمودی هاشمی، مبلغ وام ازدواجش را و هم‌کلاسی‌اش، باغ‌پدري خود را برای شروع کار و وسط می‌گذارند. محمودی هاشمی، حالا مدیر این استارتاپ است و می‌گوید: در همان باغ، فضایی هشت متری برای سالن تولید قارچ ایجاد کردیم و با ۵۰ میلیون تومان وام ازدواج، کار را شروع کردیم. او با اشاره به اینکه بعد از سه دوره تولید قارچ، پولی که خرج کرده بودیم به ما برگشت، اضافه می‌کند: چهار نوع قارچ خاص خوراکی و درمانی تولید می‌کردیم که به مرور و بعد از پیشبرد کار، از پارک علم و فناوری وام دریافت کردیم و خودمان هم دوباره سرمایه گذاشتیم.

محمودی ادامه می‌دهد: پس از چند دوره تولید و فروش قارچ، توانستیم زیر نظر یک شتاب‌دهنده تخصصی حوزه قارچ، فعالیت کنیم. سپس تیم را گسترش دادیم و شرکتمان را نیز به ثبت رساندیم. در راستای فعالیت‌مان نیز موفق به کسب گرید خلاق از معاونت علمی

فرزندآوری؛ آرزوی بر زمین مانده ایران!

ارفضا در میان همین عزیزان هم بودند افرادی که برای دیگران، دعوت نامه زادآوری می‌نوشتند اما خود؛ وقتی این را پرسیدم، جوابی دادند نغز و پرمزغ. از همان جواب‌هایی که دیگر فرصت طرح سؤال جدید نمی‌دهد؛ ما مثل برخی مسئولان محترم هستیم. مثل آنان مردم را دعوت به کاری می‌کنیم که خود انجام نمی‌دهیم. اینجا بود که «الاناس علی دین ملوکهم» را از بن دندان باور کردم. یادم آمد که آیت... جوادی آملی هم پیش‌تر ها گفته بود که «ظاهر مردم، باطن

به توجیه کلمات را چنان شمار کرده است که جواب را باید از دیگران گرفت. یکی، از کمبودها می‌گوید و آن را از اصلی نپیوستن به «بود» اوران می‌داند. دیگری با کلماتی روشنفکرمنشانه، از ضرورت تربیت و مقدم شمردن آن بر خود فرزند می‌گوید. سومی، حرفش این است که مگر خود من چه ارزش افزوده‌ای برای عالم ایجاد کرده‌ام که مثلاً فرزند من، بخواهد بیاید و کار را پیش ببرد و... هر کدام، توجیه می‌تراشیدند برای ترجیح آرامش خیال بر خیال آشوبی فرزند!

محمدرضا شهیدی ادر دهنم مرور می‌کنم. حتی نیاز به ورق زدن ذهن هم نیست. می‌بینم وضعیت غریب زادآوری را! از جمله همکارم که تک سر نشین خود رو خود است، آن عزیز دیگری که از وقتی می‌شناسمشان، فقط زوج مانده‌اند و هیچ به علاوه‌ای ندارند، آن تازه‌آشنایی که می‌گفت با گرچه، زندگی‌شان کامل شده است و... هر کدام را یک سیلی می‌دیدم به روی خود که به فرزندآوری دعوتشان می‌کردم. بدتر از من - که هزاران چون من فدای ایران شهیدان - هر کدام یک شلیک است به قلب سیاست زادآوری که از ضروریات حفظ اقتدار و آینده ایران است. راستی چرا بر زمین مانده است این حکم حکیمانۀ؟ چرا خط‌ها مشق نمی‌شود از این سرمشق زندگی ساز؟ این را از هر که پرسیده‌ام،

یادداشت

مسئولان است.» خب مسئولان اگر می‌خواهند زندگی مردم دگرگون شود، اول باید خود را دگرگون کنند. آنچه از زبان برمی‌آید و حتی به کاغذ راه می‌یابد، تا در عمل خود ما جاری نباشد، دلی را برای نشستن نخواهد یافت. از امام صادق (ع) تعلیم بگیریم این واقعیت را که: «کُونُوا دُعَاةَ لِلنَّاسِ بِغَيْرِ اِلْتِمَاعٍ» مردم را به غیر از زبان خود، دعوت کنید.» یعنی رفتار شما، امضای گفتارنات باشد و به زبان عمل، مردم را فرا بخوانید. اما... چون دعوت ما میان کاغذ و زبان در آمد و شد بوده است، به نتیجه‌ای که باید، نرسیده است. اگر به عمل میدان دار دعوت می‌شدیم، قصه به اوج می‌رسید که آرزوی ایران را برمی‌آورد. فضا سازی درست و اصلاح پندارها، کار را چنان پیش می‌برد که نیازی به مشوق‌هایی چون وام و حتی زمین و خودرو هم نبود اما...